

Страх и боль покупателя услуг страхования

Дмитрий Сатин
d.satin@usabilitylab.net

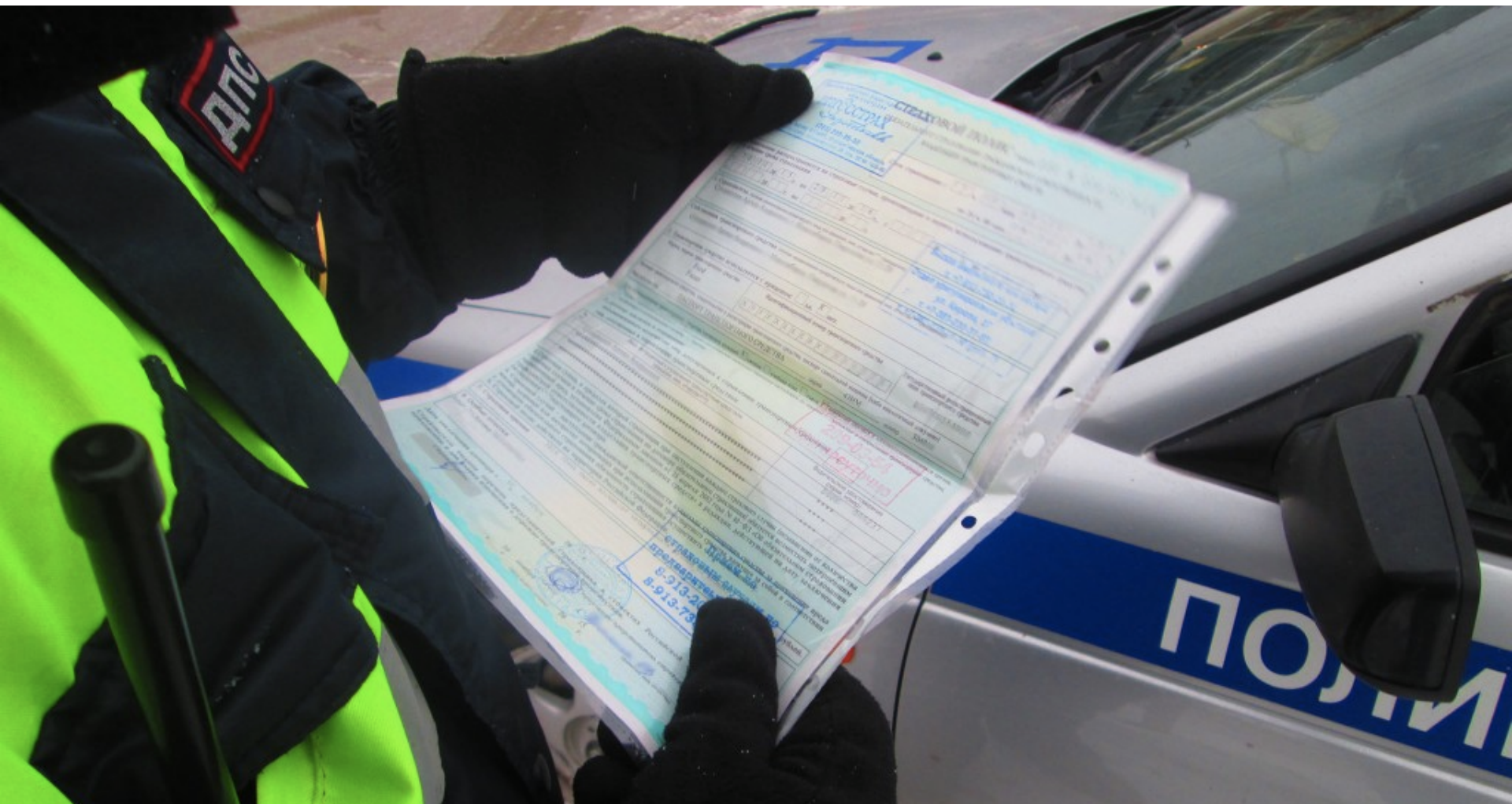
От чего защищает страхование?

Потребитель не понимает ценности из-за неадекватного обещания



Просроченный полис ОСАГО

Почему о том, что полис просрочен автомобилист узнаёт от инспектора ГИБДД?



Электронный полис ОСАГО

Можно ли его оформить, не выходя из автомобиля?



Онлайн - обман ожиданий

Что вообще можно купить онлайн? Загородный дом застраховать можно?



Оформите полис онлайн за 5 минут

- ✓ Страхование квартир
- ✓ Страхование путешественников
- ✓ Страхование ответственности
- ✓ Страхование от несчастных случаев

₽ [Купить онлайн](#)

После оплаты страховой полис будет отправлен на Ваш e-mail

Как это работает?



1. Сделайте расчет

Заполните необходимые поля и ознакомьтесь со стоимостью полиса



2. Заполните анкету

Заполните анкетные данные, необходимые для оформления полиса



3. Оплатите и получите полис на e-mail

Оплатите удобным для Вас способом и получите полис на e-mail (кроме ОСАГО)



Поездки



Квартира



Авто



Несчастный случай



Ипотека

Спасибо за внимание!

<https://goo.gl/bwu7az>

Дмитрий Сатин

d.satin@usabilitylab.net

Три правила Дмитрия Сатина

www.consult-cct.ru/strahovanie/tri-pravila-dmitriya-satina.html

Вход / Регистрация

СОВРЕМЕННЫЕ
страховые технологии

КАЧЕСТВО СТРАХОВАНИЯ

СТРАХОВАЯ НЕ ПЛАТИТ

Журнал | Архив номеров | **Подписка** | ТПП РФ | Новости | Мероприятия | Реклама | Решения для бизнеса | Книжная лавка

ТРИ ПРАВИЛА ДМИТРИЯ САТИНА


№2, АПРЕЛЬ 2016

[VK](#) [f](#) [x](#) [☺](#)


Страховщики в силу специфики бизнеса до сих пор не стали активными заказчиками проектов юзабилити. Но ситуация меняется по мере развития продаж через интернет. Значит, приходит время решения задач юзабилити для страховой отрасли, считает основатель компании USABILITYLAB Дмитрий Сатин.

Современные страховые технологии: Что нужно страховым компаниям для активного внедрения электронных полисов?


Дмитрий Сатин: Прежде всего, конечно, нужно желание компании. Электронные коммуникации бросают вызов традиционному бизнесу, основанному на агентской сети — посредник становится не нужен. Агентским компаниям предстоит сложный выбор: работать по старинке или разрабатывать новые каналы продаж с риском потерять имеющиеся. Сейчас для многих страховщиков наступил переломный этап в развитии бизнеса.




[Я ЗА ДОБРОВОЛЬНОСТЬ И ПРОПАГАНДУ](#)




[СТРАХОВАНИЕ — ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО...](#)



[ВНИМАНИЕ — «АВТОЮРИСТЫ»](#)



[ЕВРОПРОТОКОЛ: МЫ ПРОТИВ РЕВОЛЮЦИЙ](#)



<https://goo.gl/bwu7az>